SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 9 DE ENERO DE 2000 Nº508 AÑO 10

CASH

REPORTAJE A DANIEL MARX

El hombre de Economía que tiene que conseguir 17.500 millones de dólares

"En riesgo país, estamos peor que Filipinas y Perú"

Adrian Perez

Pieza clave del equipo de José Luis Machinea, el secretario de Financiamiento tiene el desafío de obtener los dólares en el mercado para cubrir los vencimientos de la deuda justo cuando todos los especialistas coinciden con que subirá la tasa de interés internacional.

- "Ahora tenemos que bajar un poco el consumo, adaptar el gasto al nivel de ingresos. Eso en el corto plazo, para evitar una crisis"
- "Varios factores ayudan a la reactivación"
- "Hay inversores que están preocupados por el tipo de cambio. Preguntan si la Argentina va a devaluar"
- "Las negociaciones con el FMI nunca son fáciles"
- "Estamos preocupados con la situación de las provincias"

Sumacero

REVISTA



Archivos del Presente
Editada por la Fundación Foro del Sur
Año 5/Número 18/1999

"Las crisis financieras locales inesperadamente se transforman en *epidemias planetarias* por efecto de la globalización, y estos sacudones hacen de la economía mundial *un castillo de naipes*." De esta manera Alan Blinder arremete contra el FMI en el último número de la revista que dirige Aníbal Jozami. En esta edición, también se publica, entre otros, un artículo de Ralf Dahrendorf, que define la Tercera Vía como una vía muerta basada en la apatía y la confusión.

EL PERSONAJE

Hijo de un corredor de bolsa, nació el 6 de marzo de 1926 en Nueva York, abandonó su carrera de clarinetista para estudiar finanzas. No se sabe si el mundo del jazz perdió un buen músico, pero Estados Unidos sabe que ganó un banquero que muchos consideran como uno de los artífices de la espectacular bonanza económica de los 90. Alan Greenspan fue nominado elmartes pasado para conducir por cuarta vez consecutiva los destinos de la Reserva Federal (banca central), desde donde define el rumbo de la tasa de interés que tanto inquieta a los financistas del mundo. Cuando terminó sus estudios en la universidad se convirtió en consultor de bolsa en la compañía William Towsend, adonde ingresó como asociado. Fue en 1968 que el actual director de la Reserva Federal llegó a los círculos del poder en su calidad de consejero económico de la campaña presidencial de Richard Nixon. Ahora juega al tenis con el secretario del Tesoro de Clinton, Lawrence Summers. Discreto y mundano, Greenspan se casó hace tres años con Andrea Mitchell, de 52 años, periodista estrella del canal de televisión NBC, luego de doce años de convivencia.



¿CUAL ES?

No le anticipará las subas y bajas de las acciones, pero al menos un perro fiel le permitirá al más sensible corredor bursátil soportar el derrumbe de sus papeles elegidos sin tantos riesgos de picos de tensión o estrés. Tal es lo que aseguran especialistas de la Universidad de Buffalo, Estados Unidos, que a juzgar por el nombre de la casa de estudios, deben tener experiencia en el trato con animalitos. Un estudio realizado sobre 24 varones y 24 mujeres corredores de bolsa, con antecedentes de presión arterial elevada, demostró que cuando incorporaban a su vida diaria a una mascota, su respuesta al tratamiento con inhibidores de los picos arteriales resultaba más eficaz. Si se hubiera descubierto el método antes del crac del '29, muchos de los que veían cómo se esfumaban sus fortunas, habrían estado en ese momento ansiosos por llegar a casa para jugar con el Tobby en vez de estar pensando en arrojarse por la ventana.

dialoguito



–¿Cómo se explica que quieran aumentar la edad jubilatoria de las mujeres? –le preguntó Pablo Wende, del suplemento económico CVN, a Pablo Gerchunoff, jefe de asesores del Ministerio de Economía, después de la conferencia de prensa de José Luis Machinea.

–Es una medida con la que mi mujer está muy contenta. Te lo pongo desde un planteo feminista. Tiene que haber igualdad de oportunidades entre el hombre y la mujer. Por qué no dejar que la mujer trabaje más tiempo –respondió Gerchunoff frente a cámara, sin perder la sonrisa–. **Estoy seguro de que tu novia también está a favor** –agregó.

–Mi esposa... –corrigió Wende, que de la sorpresa se quedó sin palabras.

EL CHISTE

En una habitación se encuentran un banquero rico, un banquero pobre y Superman contemplando un riquísimo pastel que está sobre la mesa. De repente, se apaga la luz. Al cabo de unos segundos se vuelve a encender, pero el pastel ya no está. *¿Quién se lo comió?*

–Evidentemente, el banquero rico.

–¿Por qué?

–Porque los otros dos son personajes de ficción.

EL ACERTIJO

Un caminante llega extenuado a una posada de montaña. Le explica al posadero que no tiene dinero, pero sí una cadena de plata de siete eslabones para pagar una semana de alojamiento. El caminante le dice que abonará un eslabón por día.

¿Cuál es el número mínimo de cortes que tendrá que hacer en la cadena para efectuar los pagos diarios?

Respuesta: Uno, pero deberá ser en el tercer eslabón. Así quedarán tres secciones en la cadena de 2, 1 y 4 eslabones. El primer día pagará con 1 eslabón. El segundo con 2 y recibirá 1 a cambio. El tercer día volverá a pagar con uno. El cuarto pagará con la sección de 4 eslabones y recibirá las de 2 y 1. Y así sucesivamente.

El Lewinsky de la semana



Debe ser por el nuevo estilo de gobierno o por las fiestas de fin de año, pero lo cierto es que desde hace varias semanas funcionarios y empresarios han estado poco elocuentes. Por suerte, para esta sección que tiene varias estatuillas Lewinsky a la espera de merecedores, la obsecuencia nunca desaparecerá. La Asociación de Bancos de Argentina, que agrupa a los bancos extranjeros y a algunos nacionales, se ganó el premio de esta semana. Una nota firmada por su director ejecutivo, Norberto Peruzzotti, llegó a manos del cuestionado Pedro Pou, presidente del Banco Central, agradeciéndole por **"evitar los inconvenientes que podrían haberse derivado del denominado Efecto año 2000 y sortear sin dificultades esta problemática"**. Por lo que se sabe, las entidades financieras realizaron millonarias inversiones para adaptar sus sistemas y Pou sólo hizo lo que tenía que hacer (coordinar esa tarea), salvo que los banqueros hayan quedido de ese modo respaldar su castigada gestión al frente del Central.

PRODUCCIÓN

"En riesgo país, estamos peor que Filipinas y Perú"

POR DAVID CUFRÉ

En la estrategia del equipo económico, Daniel Marx ocupa un papel clave. Como secretario de Financiamiento, es el encargado de "vender" a la Argentina ante los inversores. Y de conseguir este año 17.500 millones de dólares para cubrir vencimientos y el déficit fiscal en un escenario de tasas internacionales en alza. Esta semana estará en Europa para conseguir apoyo político de los principales países del Viejo Continente en la negociación que Argentina encarará con el FMI, que "nunca son fáciles". En un reportaje con **Cash**, el funcionario asegura que para disminuir el riesgo país se deben despejar las dudas de devaluación que –revela– aún persisten en no pocos inversores. Dice que, en cuanto al riesgo país, Argentina está "peor que Filipinas y que Perú". Y no descarta un nuevo ajuste de gastos para limitar el déficit fiscal de este año a 4500 millones. Marx también afirma que, para no sufrir sofocones, "es conveniente no definir reglas de juego que no puedan administrarse". En otras palabras, no alterar la paz con los mercados.

¿Hasta cuándo durará la emergencia fiscal?

–No existe el día en que se pasa de una situación a otra. Consolidar la solvencia fiscal es una condición necesaria para la reactivación. Si logramos disminuir la percepción del riesgo, el contexto será favorable para que la economía se recupere.

¿La suba de impuestos fue para disminuir la percepción del riesgo?

–La verdad es que nos encontramos con una situación de desequilibrio notable. De haber permanecido, hubiera generado una crisis. Y quienes más pagan las crisis son los que menos tienen. Lo primero era evitar la situación de crisis, donde todo el mundo iba a estar sustancialmente más pobre. Ahora, eso tiene un costo, no podemos ignorarlo. Y el costo se buscó repartir de la manera más equitativa posible, dadas las características de Argentina.

Sin embargo, la reforma tributaria volvió a recaer sobre sectores de ingresos medios y preserva a quienes han obtenido fuertes ganancias, como las privatizadas o al sector financiero. No parece muy equitativo.

–En Argentina no se han gravado las rentas financieras sobre la base de quien las recibe, sino sobre la base de quien las paga. Uno puede argüir que ya se están gravando, de una forma distinta al resto del mundo. No digo que esto sea eficiente, para nada. Sólo digo que el mecanismo existe.

El discurso es similar al del anterior equipo económico.

–Pero hay diferencias en varios aspectos. También hay cuestiones que no podemos ignorar, que corresponden al funcionamiento de las instituciones. No tenemos que confundir continuidad de las instituciones con que se vaya a hacer todo exactamente igual. En la aplicación de políticas puntuales, estamos mostrando diferencias y se van a notar cada vez más.

¿Por ejemplo?

–En todas las áreas. En la parte que me compete, la política financiera apunta a ser previsible y a tratar de que los argentinos tengan las mismas oportunidades que los extranjeros. En la reforma tributaria se buscó repartir la carga. Y en lo que tiene que ver con la competencia en los mercados, habrá una diferencia sustancial. Somos un gobierno muy consciente de que debemos lograr que las fuerzas de la producción se sientan incentivadas por la competencia.

Una interpretación del impacto de la reforma tributaria es que puede acentuar la recesión, al provocar una eventual disminución del consumo. ¿Qué opina?

–Yo diferencio el corto plazo del mediano y largo. Mi visión es que en el '99 no se hicieron las cosas bien. Se gastó mucho más de lo que se podía. Ahora tenemos que bajar un poco el consumo, adaptar el gasto al nivel de ingresos. Eso en el corto plazo, para evitar una crisis. Pero a partir de ahí podemos crecer con fuerza.

> **Devaluación:** "Todavía hay inversores que están preocupados por el tipo de cambio. Preguntan si la Argentina va a devaluar. Esto hay que reconocerlo."

Algunos consultores económicos vaticinan que hacia septiembre será preciso aplicar un nuevo ajuste fiscal. ¿Coincide?

–Me gustaría no coincidir. Creo que las cosas están preparadas para que todo funcione bien. No estoy pensando en que un nuevo ajuste sea deseable, ni en

LA NEGOCIACION CON EL FONDO MONETARIO

"Preocupan las provincias"

¿Cómo harán para convencer al FMI de que la economía crecerá 4 por ciento este año, cuando ellos estiman entre el 2 y el 2,5 por ciento?

–Explicándoles en qué nos basamos. Tratamos con personas racionales. Lo que conviene a todos es que las cosas salgan bien. Las diferencias aparecen cuando se plantean las estrategias para que ello ocurra. En ese sentido, las negociaciones nunca son fáciles. Creo que lo principal para Argentina es saber qué es lo que quiere y qué es necesario. Cuando se tiene eso, se les "vende" la solución a los locales, al resto del mundo y al FMI.

¿El tema de mayor discusión será cómo disminuir el déficit fiscal de las provincias?

–Todos estamos preocupados por ese punto. La tarea por delante será acordar con las provincias mecanismos posibles para que logren el equilibrio en sus cuentas.

¿Cuál será la respuesta si el FMI insiste en que se abra el capital del Banco Nación al sector privado?

–No hay una decisión tomada. Creo que no ha habido suficiente debate al respecto. En mi opinión, creo que debemos ser más pragmáticos y evaluar las ventajas que presenta esta alternativa. Hasta ahora, hubo mucha ideología alrededor del tema. C


Adrian Perez

Reportaje
plan económico

■ "Ahora tenemos que bajar un poco el consumo, adaptar el gasto al nivel de ingresos."

■ "Hay inversores que están preocupados y preguntan si la Argentina va a devaluar."

■ "Si la suba de la tasa no es muy violenta, deberíamos poder manejarnos bien. Ahora, si la corrección es enorme, nadie podrá escapar."

■ "Las negociaciones con el FMI nunca son fáciles."

■ "Estamos preocupados con la situación de las provincias."

■ "Creo que debemos ser más pragmáticos y evaluar las ventajas de abrir el capital del Banco Nación al sector privado."

estos momentos debamos creer que vaya a ocurrir. Varios factores ayudan a la reactivación. Están aumentando los precios internacionales de los productos de exportación, Brasil se recupera y hay liquidez en el mundo, a pesar de que también existen nervios.

¿Cuáles son las inquietudes sobre Argentina que le transmiten inversores extranjeros?

–Todavía hay inversores que están preocupados por el tipo de cambio. No por si está sobrevaluado o subvaluado, sino por si la Argentina va a devaluar. Esto hay que reconocerlo. Otra pregunta, de mucha gente informada que sabe que no vamos a devaluar, es cómo funciona la economía con tipo de cambio fijo. Es un tema no muy tratado en los libros de texto, y por eso aparecen muchas preguntas. Vinculada a ésa, surge la pregunta de por qué es alto el índice de deuda de Argentina en relación a sus exportaciones. Y entonces quieren saber cuál es la estrategia de largo plazo de inserción en el mundo.

¿Son muchos los inversores que preguntan por la devaluación?

–Depende del momento. Cuando uno empieza a explicar, advierte que en el mundo no saben tanto cómo funciona la convertibilidad. También hay que reconocer que muchos analistas recomiendan a otros países el régimen monetario argentino. En definitiva, no es tan distinto un país con tipo de cambio fijo que otro con tipo de cambio flexible. En este último caso, es necesario tener una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios externos.

> **Riesgo:** "Hasta hace pocos meses éramos comparables en cuanto a riesgo país a México. Estamos peor que Filipinas y que Perú. Tenemos que trabajar mucho."

¿Un aspecto de la flexibilidad pasa por el régimen laboral?

–Reconozco que es un tema pesado, porque afecta la vida de las personas. Muchos sienten que un régimen más flexible les haría perder derechos adquiridos. Pero si se observan las experiencias de otros países, especialmente en el caso de los jóvenes, se aprecia que es mucho más fácil conseguir trabajo en un mercado menos rígido.

El punto es si efectivamente hay una pérdida de derechos adquiridos.

–Primero aclaro que no tengo nada que ver con la política laboral. Si a quienes están trabajando se les respetan los derechos, y a quienes quieren entrar al mercado se les da la posibilidad de adaptarse a un régimen más flexible, se estarían combinando los dos universos.

¿Cómo puede impactar en la Argentina un aumento de la tasa de interés de Estados Unidos?

–Sería mejor que no se diera, pero es algo que no podemos controlar. Si la corrección no es muy violenta deberíamos poder manejarnos bien. Ahora, si la corrección es enorme, nadie podrá escapar. Aun así, en términos relativos no estaríamos tan mal posicionados.

Rudiger Dornbusch pronosticó que en nueve meses la tasa de Estados Unidos aumentará 150 puntos básicos (1,5 punto porcentual). ¿Esa sería una corrección violenta?

–No tengo elementos para opinar sobre ese pronóstico. Hoy la mayoría de los analistas piensa que va a ser mucho menor. De todos modos, si uno mira para atrás, un aumento de tasas de 150 puntos básicos es fuerte pero no es el fin del mundo. No es un cambio tan violento. Ha habido situaciones mucho peores. Violenta para mí es la repetición moderna de la crisis del '30.

¿En cuánto puede caer el riesgo país este año?

–En el mediano plazo, digamos entre uno y dos años, me gustaría que el riesgo país de la Argentina fuera similar al de Polonia. Parece un objetivo no muy ambicioso, pero dada la situación de hoy, todavía falta. El spread de Argentina es más o menos de 500 puntos básicos y el de Polonia, la mitad. Argentina hoy está mejor que Brasil y peor que México. Hasta hace pocos meses éramos totalmente comparables a México. Estamos peor que Filipinas y que Perú. Tenemos que trabajar mucho.

La apuesta parece ser generar confianza en los inversores para bajar el riesgo país. ¿Pero esa estrategia no se puede desmoronar con un aumento de la tasa, que, como dijo, es algo incontrolable?

–La apuesta es generar confianza en los propios argentinos. No se trata de hacerle un favor al Señor Mercado. Cuando hablamos de los inversores, nos referimos más que nada al ciudadano común. Una parte importante de los ahorros jubilatorios está en títulos públicos. Además, no existe tal relación automática entre la tasa de Estados Unidos y el riesgo país argentino. Muchos estudios lo demuestran. El spread es a veces función de la tasa estadounidense, pero mucho más es función de la situación de los mercados emergentes en general, y de la situación de Argentina en particular. Por ejemplo, hoy (por el miércoles) subió la tasa de largo plazo de Estados Unidos y bajó el spread de Argentina. C

CUAL ES EL PLAN DEL EQUIPO DE MACHINEA

Ganar confianza

El equipo económico sostiene que lograr un fluido acceso a los mercados de capitales es el primer mandamiento para poder crecer. Mientras más dólares ingresen, caerá el riesgo país, las tasas de interés bajarán, las empresas y los particulares tendrán mayor acceso al crédito y, en consecuencia, se impulsará el consumo, la producción y el empleo. Todo el andamiaje del plan se sostiene en este razonamiento. Y de allí se derivan las prácticas. Por eso la preocupación por cerrar la brecha fiscal o el hecho de haber mantenido al margen de la reforma tributaria a las rentas financieras.

El último miércoles, el Gobierno hizo su primera emisión importante, por 778 millones de dólares, y el resultado fue relativamente satisfactorio. La tasa de interés bajó 0,4 por ciento (12,8 por ciento anual) respecto de la última colocación comparable realizada por Miguel Kiguel, el antecesor de Marx en Financiamiento.

A pesar de que los funcionarios de Economía lo presentaron como un éxito, en la intimidad reconocen que esperaban una mejor respuesta del mercado. Sin embargo, comprobaron que la tarea puede ser ingrata, ya que el día de la colocación de los bonos, en el humor de los financistas hizo mella el abrupto bajón que sufrieron los mercados internacionales, opacando el logro político del Gobierno de haber superado los primeros tets en el Parlamento.

La próxima apuesta fuerte del equipo económico en materia de financiamiento es el canje de bonos Brady por otros títulos a emitirse. A través de esa operación, espera obtener una ganancia financiera de nada menos que 1000 millones de dólares. C

TRABAJO CON SOURROUILLE, CAVALLO Y CON MACHINEA

"Con Brady ganaba más de U$S 20 mil dólares mensuales"

Usted formó parte de los equipos económicos de Juan Sourrouille, Domingo Cavallo y, ahora, de José Luis Machinea. ¿Qué semejanzas y qué diferencias aprecia?

–Es difícil compararlos, porque se dieron circunstancias muy distintas en cada momento. Recuerdo que el año '87 fue particularmente muy complicado y que el trabajo no era nada sencillo. También se vivió con mucha tensión durante la época del Tequila, pero la situación no parecía tan terminal. Había mucha más conciencia que en los 80 de que se debía reaccionar. Y ahora tampoco es un momento fácil, pero el panorama por delante es más alentador. Y la gente comprende que debemos movernos como lo estamos haciendo.

¿Cómo vive el hecho de haber manejado los mismos temas desde el sector privado, trabajando para Nicholas Brady, y ahora como funcionario público?

–En realidad no eran los mismos temas. Lo que puedo decir es que cada movimiento que uno hace en el sector público tiene mucho más impacto que en el sector privado. Es una responsabilidad distinta. Y que la paga como funcionario es sustancialmente menor a la del sector privado.

¿Cuánto gana ahora y cuánto antes?

–Todavía no cobré. Prefiero esperar hasta saberlo a ciencia cierta. Y en el sector privado no tenía un sueldo fijo, sino que variaba de acuerdo con los resultados.

¿En qué rango, de 10 a 20 mil dólares?

–Dependía mucho de cómo fueran las cosas. Pero cuando salían bien, en un mes se podía ganar mucho más que eso. C

Opinión debate

Claves

■ Antes que bajar salarios hay que fortalecer el mercado interno, propone Dante Sica.

■ "Las exportaciones argentinas necesitan incorporar valor agregado."

■ "Es necesario diferenciar los productos, lo que implica pasar a otro mercado con un precio mayor, que permita remunerar los factores a un valor más alto."

■ "Recorrer tal sendero ampara a la oferta exportable de la dependencia de los bienes primarios, tendencialmente en declive."

■ "Menores salarios dislocan el mercado interno, que deja de funcionar como plataforma necesaria para dar el salto al mercado mundial, lo que torna pura ilusión que puedan diversificarse las exportaciones."





POLEMICA POR LA PROPUESTA DE JAVIER GONZALEZ FRAGA

"Bajar salarios debilita el mercado interno"

En un reportaje con **Cash**, el dos veces titular del Banco Central durante el gobierno de Menem tiró la idea. El economista Dante Sica le contesta.

POR DANTE SICA *

Se dice repetidamente que las exportaciones argentinas necesitan incorporar valor agregado. La recomendación no es para menospreciar, puesto que involucra la disyuntiva de qué caminos seguir en términos de estrategia de desarrollo. Vale la pena encontrar, entonces, las razones de la imposibilidad de adosarles más valor a las ventas externas.

Lo primero para desatar ese nudo gordiano sería analizar la alternativa del incremento autónomo del precio de la exportación. Ello aumentaría –ipso facto– el valor agregado. Sin embargo, el grueso de las exportaciones argentinas se colocan en mercados donde se toma el precio, sobre el que no se puede influir. Ante esta realidad, se postula desde siempre la necesidad de diferenciar los productos, que implica pasar a otro mercado con un precio mayor, que permita remunerar los factores a un valor más alto. Recorrer tal sendero ampara a la oferta exportable de la dependencia de los bienes primarios, tendencialmente en declive.



González Fraga dijo que "los salarios deben ir para abajo". Sica replicó que así "se destruye el mercado interno".

Pero los mercados que se desean no solamente son esquivos por las fuerzas del proteccionismo –los sucesos de Seattle se encargaron de recordar su vigencia a algunos obstinados–, sino que a diferencia de los *commodities* que tienen precio cierto diariamente, esos otros mercados están sujetos a estacionalidad y a contingencias propias de la manufactura. El sistema bancario reconoce bien esos hechos. Mientras conseguir crédito para una *commoditie* exportable es relativamente fácil, hacerlo para un producto diferenciado es mucho más duro. Hay financiación para el trigo, pero no en las mismas condiciones –si la hubiere– para exportar fideos en caja.

En resumen, más valor agregado significa conseguir mercados con precios mayores. La realidad de los mercados internacionales indica que conviene comenzar por tener muy afiatado el mercado interno del producto de más valor agregado que se quiera exportar. Negarse sistemáticamente a esa realidad es, precisamente, lo que en principio podría explicar por qué hasta ahora se han alcanzado insuficientes logros en ese sentido. Y no se gana en realismo ni se avanza un milímetro hacia el propósito de obtener más valor agregado en nuestras exportaciones cuando se postula que Argentina no puede competir con este nivel alto de salarios en términos relativos. Y se prescribe su baja.

Pero menores salarios dislocan el mercado interno, que deja de funcionar como plataforma necesaria para dar el salto al mercado mundial, lo que torna pura ilusión que pueda diversificarse las exportaciones. No obstante, supóngase que se llega a la meta propuesta de exportar más valor agregado, reduciendo antes los salarios. Todo lo que va acontecer es que una vez lograda la venta su producto no sea reinvertido aquí, dada la ausencia de mercados que justamente la caída salarial tronchó, y sea exportado el capital, volviendo perverso todo ese proceso.

Los argumentos de bajar salarios van de la mano con los correspondientes a la flexibilización laboral. Pero con todo, es decir estimando que la democracia argentina soportara el zamarreo sin grandes traumas –lo que es dudoso–, la Convertibilidad es un sistema donde un aumento de salarios implica disminución de beneficios y viceversa, dejando sin cambio en ambos casos los precios relativos, lo que desmiente sin más trámite los argumentos bajistas. Es imperioso exportar más valor agregado, pero ello no puede ni debe implicar la destrucción del mercado interno. **C**

* *Economista. Director ejecutivo del Centro de Estudios Bonaerense.*

Lo que dijo Javier González Fraga



■ "Hay una distorsión de precios relativos, que es otra forma de referirse a la sobrevaluación del peso."

■ "Tenemos que concentrarnos en el gran servicio no transable, que es el salario. Si dicen que van a mantener la Convertibilidad (y yo aplaudo que lo digan), tenemos que encontrar maneras de bajar el costo laboral."

■ "Incluyendo el salario, sobre todo en el sector público."

■ "Hay que convivir con la idea de que el salario debe ir para abajo porque competimos con países que pagan salarios mucho más bajos que nosotros."

■ "Hubo una espectacular baja de precios en todos los productos comerciales por la concentración de las bocas de compra y hubo caídas en los precios de exportación, mientras que subieron los servicios privatizados, los impuestos, los intereses y los salarios."

■ "Y, producto de toda esta ecuación, las empresas están perdiendo plata."

■ "Los salarios privados están para abajo desde hace tiempo, y siguen bajando todos los días."

■ "Un empleado o un obrero raso gana algo más de 400 pesos. Los mismos que hace dos años ganaban 550 o 600."

■ "En las pymes, los gerentes ganaban 6000 dólares hace cinco años. Hoy ganan 3000."

■ "Y lo aceptan, porque la alternativa es quedar en la calle." **C**

LOS PROVEEDORE

El pod

POR CLAUDIO SCALETTA

Durante 1999 las grandes cadena de supermercados realizaron ven tas mensuales promedio de 120 millones de pesos. De ese volumen el 9 por ciento correspondió a las trece cade nas más importantes. Algunas de ellas s han fusionado o están en camino de ha cerlo. La industria proveedora, en cam bio, la constituye un universo de unas 1 mil firmas, algunas de ellas grandes em presas con algún poder de negociación pero la mayoría son pymes.

La Cámara Argentina de Proveedo res de Supermercados (Capsu) sostie ne que los abusos de posición domi nante de las cadenas no se limitan a lo emergentes de lo que la teoría econó mica define como oligopsonio, es de cir, de la posición de mercado privile giada que resulta de la existencia d unos pocos compradores para una mul titud de oferentes, sino que también s extiende a la menos previsible función financiera que muchas veces, sin que rerlo, les cabe a los proveedores.

El poder que antes detentaban los ven dedores ahora pasó a los súper. "Tod vuelve", podrían decir los ahora podero sos compradores. Durante décadas fue l industria proveedora que determinó pre cios y aceitó, en períodos inflacionarios la maquinita remarcadora. Ahora, e cambio, son los súper que imponen, d modo unilateral, precios y plazos de pa go. Según detalló a **Cash** Jorge Lacase, d Capsu, las exigencias adquieren una va riada gama de modalidades, entre ellas:

■ **Débitos y descuentos Inde bidos.** Los más comunes son las no tas de débito por mercadería en mal es tado o entregadas fuera de término También existen quitas por cuestione más triviales, por ejemplo, "refacción de sucursales", "modernización" o "fes tejo de cumpleaños". Cuando llega e momento de retirar el cheque, el pro veedor se encuentra con el menor va lor y las citadas justificaciones.

■ **Devoluciones no autoriza**

LA OPINIÓN DE LOS SUPER

"Trabajar j para bajar

Juan Mirenna, presidente d la Cámara Argentina de Su permercados, se mostró sor prendido por la actitud de Capsu. "Nosotros existimos hace 36 años y jamás nos hemos negado a con versar con nadie, sin embargo nun ca hemos recibido ninguna comu nicación ni contacto formal con la cámara de proveedores. No sabe mos quiénes son", se quejó.

Carlos Paciarotti, director d Disco, rechazó las acusaciones d prácticas desleales e insistió en qu no existen actividades que involu cren a proveedores que no se reali cen con el estricto consenso de la partes. Respecto de las supuestas re tenciones indebidas, Paciarotti di jo que, cuando los proveedores par ticipan de campañas publicitarias o de ventas, lo hacen sujetos a una negociación anual que les reporta mayores ventas. "Supermercadistas y proveedores deben trabajar jun

- Antes que bajar salarios hay que fortalecer el mercado interno, propone Dante Sica.
- "Las exportaciones argentinas necesitan incorporar valor agregado."
- "Es necesario diferenciar los productos, lo que implica pasar a otro mercado con un precio mayor, que permita remunerar los factores a un valor más alto."
- "Recorrer tal sendero ampara a la oferta exportable de la dependencia de los bienes primarios, tendencialmente en declive."
- "Menores salarios dislocan el mercado interno, que deja de funcionar como plataforma necesaria para dar el salto al mercado mundial, lo que torna pura ilusión que puedan diversificarse las exportaciones."



POLEMICA POR LA PROPUESTA DE JAVIER GONZALEZ FRAGA

"Bajar salarios debilita el mercado interno"

En un reportaje con Cash, el dos veces titular del Banco Central durante el gobierno de Menem tiró la idea. El economista Dante Sica le contesta.

POR DANTE SICA *

Se dice repetidamente que las exportaciones argentinas necesitan incorporar valor agregado. La recomendación no es para menospreciar, puesto que involucra la disyuntiva de qué caminos seguir en términos de estrategia de desarrollo. Vale la pena encontrar, entonces, las razones de la imposibilidad de adosarles más valor a las ventas externas.

Lo primero para desatar ese nudo gordiano sería analizar la alternativa del incremento autónomo del precio de la exportación. Ello aumentaría –ipso facto– el valor agregado. Sin embargo, el grueso de las exportaciones argentinas se colocan en mercados donde se toma el precio, sobre el que no se puede influir. Ante esta realidad, se postula desde siempre la necesidad de diferenciar los productos, que implica pasar a otro mercado con un precio mayor, que permita remunerar los factores a un valor más alto. Recorrer tal sendero ampara a la oferta exportable de la dependencia de los bienes primarios, tendencialmente en declive.



González Fraga dijo que "los salarios deben ir para abajo". Sica replicó que así "se destruye el mercado interno".

Pero los mercados que se desean no solamente son esquivos por las fuerzas del proteccionismo –los sucesos de Seattle se encargaron de recordar su vigencia a algunos obstinados–, sino que a diferencia de los *commodities* que tienen precio cierto diariamente, esos otros mercados están sujetos a estacionalidad y a contingencias propias de la manufactura. El sistema bancario reconoce bien esos hechos. Mientras conseguir crédito para una *commoditie* exportable es relativamente fácil, hacerlo para un producto diferenciado es mucho más duro. Hay financiación para el trigo, pero no en las mismas condiciones –si la hubiere– para exportar fideos en caja.

En resumen, más valor agregado significa conseguir mercados con precios mayores. La realidad de los mercados internacionales indica que conviene comenzar por tener muy afiatado el mercado interno del producto de más valor agregado que se quiera exportar. Negarse sistemáticamente a esa realidad es, precisamente, lo que en principio podría explicar por qué hasta ahora se han alcanzado insuficientes logros en ese sentido. Y no se gana en realismo ni se avanza un milímetro hacia el propósito de obtener más valor agregado en nuestras exportaciones cuando se postula que Argentina no puede competir con este nivel alto de salarios en términos relativos. Y se prescribe su baja.

Pero menores salarios dislocan el mercado interno, que deja de funcionar como plataforma necesaria para dar el salto al mercado mundial, lo que torna pura ilusión que pueda diversificarse las exportaciones. No obstante, supóngase que se llega a la meta propuesta de exportar más valor agregado, reduciendo antes los salarios. Todo lo que va acontecer es que una vez lograda la venta su producto no sea reinvertido aquí, dada la ausencia de mercados que justamente la caída salarial tronchó, y sea exportado el capital, volviendo perverso todo ese proceso.

Los argumentos de bajar salarios van de la mano con los correspondientes a la flexibilización laboral. Pero con todo, es decir estimando que la democracia argentina soportara el zamarreo sin grandes traumas –lo que es dudoso–, la Convertibilidad es un sistema donde un aumento de salarios implica disminución de beneficios y viceversa, dejando sin cambio en ambos casos los precios relativos, lo que desmiente sin más trámite los argumentos bajistas. Es imperioso exportar más valor agregado, pero ello no puede ni debe implicar la destrucción del mercado interno. ■

* *Economista. Director ejecutivo del Centro de Estudios Bonaerense.*

Lo que dijo Javier González Fraga



- "Hay una distorsión de precios relativos, que es otra forma de referirse a la sobrevaluación del peso."
- "Tenemos que concentrarnos en el gran servicio no transable, que es el salario. Si dicen que van a mantener la Convertibilidad (y yo aplaudo que lo digan), tenemos que encontrar maneras de bajar el costo laboral."
- "Incluyendo el salario, sobre todo en el sector público."
- "Hay que convivir con la idea de que el salario debe ir para abajo porque competimos con países que pagan salarios mucho más bajos que nosotros."
- "Hubo una espectacular baja de precios en todos los productos comerciables por la concentración de las bocas de compra y hubo caídas en los precios de exportación, mientras que subieron los servicios privatizados, los impuestos, los intereses y los salarios."
- "Y, producto de toda esta ecuación, las empresas están perdiendo plata."
- "Los salarios privados están para abajo desde hace tiempo, y siguen bajando todos los días."
- "Un empleado o un obrero raso gana algo más de 400 pesos. Los mismos que hace dos años ganaban 550 o 600."
- "En las pymes, los gerentes ganaban 6000 dólares hace cinco años. Hoy ganan 3000."
- "Y lo aceptan, porque la alternativa es quedar en la calle." ■

LOS PROVEEDORES ACUSAN A LOS SUPERMERCADOS DE ABUSAR DE SU POSICION DOMINANTE

El poder seductor de las góndolas

- Trece cadenas de supermercados concentran el 90 por ciento de la facturación del sector, que asciende a unos 14 mil millones de pesos anuales.
- La industria proveedora está constituida por unas 15 mil firmas, algunas de ellas grandes empresas con algún poder de negociación.
- Pero la mayoría son pymes, que deben aceptar las condiciones impuestas por los supermercados.
- Los súper definen ahora las reglas de juego. En los 80 eran los proveedores.
- Las firmas que abastecen a las grandes cadenas se unieron en una cámara para fortalecer su posición de negociación.
- Y denuncian una serie de mecanismos aplicados por los súper que definen como abusos de posición dominante.

Los proveedores se quejan de las condiciones que imponen los supermercados, pero no las rechazan pese a que las consideran abusivas porque quedarían fuera del mercado. Las cadenas venden casi 14 mil millones anuales, lo que les permite imponer las reglas de juego.

POR CLAUDIO SCALETTA

Durante 1999 las grandes cadenas de supermercados realizaron ventas mensuales promedio de 1200 millones de pesos. De ese volumen el 90 por ciento correspondió a las trece cadenas más importantes. Algunas de ellas se han fusionado o están en camino de hacerlo. La industria proveedora, en cambio, la constituye un universo de unas 15 mil firmas, algunas de ellas grandes empresas con algún poder de negociación, pero la mayoría son pymes.

La Cámara Argentina de Proveedores de Supermercados (Capsu) sostiene que los abusos de posición dominante de las cadenas no se limitan a los emergentes de lo que la teoría económica define como oligopsonio, es decir, de la posición de mercado privilegiada que resulta de la existencia de unos pocos compradores para una multitud de oferentes, sino que también se extiende a la menos previsible función financiera que muchas veces, sin quererlo, les cabe a los proveedores.



Los supermercados venden el 80 por ciento de los alimentos, el 70 de los artículos de tocador y más del 30 de los electrodomésticos.

El poder que antes detentaban los vendedores ahora pasó a los súper. "Todo vuelve", podrían decir los ahora poderosos compradores. Durante décadas fue la industria proveedora que determinó precios y aceitó, en períodos inflacionarios, la maquinita remarcadora. Ahora, en cambio, son los súper que imponen, de modo unilateral, precios y plazos de pago. Según detalló a **Cash** Jorge Lacase, de Capsu, las exigencias adquieren una variada gama de modalidades, entre ellas:

- **Débitos y descuentos Indebidos.** Los más comunes son las notas de débito por mercadería en mal estado o entregadas fuera de término. También existen quitas por cuestiones más triviales, por ejemplo, "refacción de sucursales", "modernización" o "festejo de cumpleaños". Cuando llega el momento de retirar el cheque, el proveedor se encuentra con el menor valor y las citadas justificaciones.
- **Devoluciones no autorizadas.** Según el Código de Comercio las ventas pueden ser en firme o en consignación. Los supermercadistas establecieron un híbrido entre ambas figuras, compran en firme, pero devuelven lo que no venden sin pactarlo previamente.
- **No devolución de exhibidores.** Ocurre generalmente con aquellos productos que por su naturaleza o por marketing tienen exhibidores especiales o diferenciados de la góndola estándar.
- **Demoras en la emisión de las órdenes de compra.** Se refiere al lapso que transcurre entre el pacto de la compra y la emisión de la orden, con la consecuente demora en el pago, sobrestock en fábrica o, incluso, pérdida de la producción en el caso de productos perecederos.
- **Pagos fuera de término.** Los pagos convenidos que oscilan entre los 30 y 90 días suelen extenderse unilateralmente, por situaciones de coyuntura o de las propias finanzas, retroalimentando la reducción de la circulación del capital del proveedor.
- **Abusos del trabajo de los repositores de góndolas.** Los repositores generalmente son empleados de los proveedores, pero en el interior de los comercios se los obliga a desempeñar tareas extraordinarias, por ejemplo; de limpieza.
- **Participación compulsiva en campañas publicitarias.** Se efectúan descuentos en las promociones.
- **Exigencias de retornos.** Según denuncias de los asociados a la cámara, en distintas regiones del país, los gerentes de compras proponen "retornos" sobre las compras de hasta 25 por ciento. Retornos que, dada su magnitud, "no pueden ser desconocidos por los súper", explicitó Lacase.

> **Precios:** "Todo vuelve", podrían decir los ahora poderosos compradores. Durante décadas fueron las firmas proveedores que determinaban los precios.

- **Ventas por debajo del precio de costo.** Cuando una gran cadena vende el producto de un proveedor por debajo del costo de adquisición, desestructura su cadena de distribución y lo vuelve cautivo.

Los directivos de Capsu explicaron que en muchos de estos casos, la línea que separa el abuso de algunas formas tipificadas en el código penales casi imperceptible, pero el proveedor, por lo general, evita el inicio de acciones judiciales. Sabe que su riesgo es quedar fuera del mercado.

El presidente de Capsu, José Luis Devoto, señaló a este suplemento que los proveedores asumen una involuntaria función financiera. "Aprovechando su poder de contratación –explicó Devoto– operan con capitales de trabajo negativos, muchas veces mayores que su patrimonio". Así, "la compra de activos fijos es también financiada por las deudas asumidas con los proveedores a costo financiero cero", agregó. "Si el 80 por ciento de los alimentos, el 70 por ciento de los artículos de tocador y más del 30 por ciento de los electrodomésticos dependen de la comercialización supermercadista, se tiene la dimensión de cuál es el daño potencial que estas prácticas pueden provocar a la industria argentina", concluyó. ■

LA OPINIÓN DE LOS SUPERMERCADOS

"Trabajar juntos para bajar costos"

Juan Mirenna, presidente de la Cámara Argentina de Supermercados, se mostró sorprendido por la actitud de Capsu. "Nosotros existimos hace 36 años y jamás nos hemos negado a conversar con nadie, sin embargo nunca hemos recibido ninguna comunicación ni contacto formal con la cámara de proveedores. No sabemos quiénes son", se quejó.

Carlos Paciarotti, director de Disco, rechazó las acusaciones de prácticas desleales e insistió en que no existen actividades que involucren a proveedores que no se realicen con el estricto consenso de las partes. Respecto de las supuestas retenciones indebidas, Paciarotti dijo que, cuando los proveedores participan de campañas publicitarias o de ventas, lo hacen sujetos a una negociación anual que les reporta mayores ventas. "Supermercadistas y proveedores deben trabajar juntos, porque el verdadero poder lo tienen los consumidores. El argumento de las represalias tampoco es verdadero –agregó–. No nos conviene prescindir del producto de determinados proveedores, porque el cliente nos castigaría comprándolo en otro lado, y no solamente dejaríamos de vender ese producto", concluyó el directivo.

Federico Ovejero, director de Wal Mart, sostuvo que "hemos tenido la política de desarrollar alianzas estratégicas con los proveedores con la meta de optimizar costos y trasladar las rebajas al consumidor". Esta alianza se traduce, según Ovejero, en medidas para bajar los costos del supermercado, pero también del proveedor, como por ejemplo la centralización de las operaciones en un solo centro de distribución y la utilización de un software especialmente desarrollado. ■

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HIERBAS ARÓMATICAS

La estrategia de unir fuerzas

POR ROBERTO NAVARRO

Encontrar un nicho de mercado y crear una pyme exitosa para explotarlo aún es posible. La clave está en implementar la estrategia adecuada. En 1996, un odontólogo, Marcelo Teiblum, un contador, Edgardo Teiblum, y el ingeniero agrónomo Felipe Besineau comenzaron a producir hierbas aromáticas: tomillo, orégano, ciboulette, entre otras. La estrategia fue unir su empresa Fazenda, con su campo de producción en Cañuelas, a otra que les brindara lo que ellos no tenían: un buen envase y experiencia en ventas. Con ese objetivo se asociaron con Finca Pilar.

Alejandro Belaga y Diego Radicella, de Finca Pilar, viajaron a las ferias de Holanda y Francia a conocer la última tecnología en envases. La táctica para ganar el paladar de los consumidores fue ingresar primero en los mejores hoteles y restaurantes de Buenos Aires. Luego vinieron las líneas aéreas y empresas de catering. El último y más difícil paso fueron los supermercados. Como sus productos apuntan a consumidores ABC1 –los de mayores ingresos–, hicieron su primera experiencia en la cadena Tanti, cuyas bocas se ubican en los mejores barrios de la zona norte. Una vez que se dieron a conocer en el mercado, entraron a todas las cadenas.

"Entre las dos empresas completamos todo el proceso, desde el plantín hasta el repositor que ubica el producto en góndola", explicó a **Cash** Marcelo Teiblum. "El secreto fue unir nuestras fuerzas. Muchos colegas tienen excelentes productos, pero no saben comercializarlos", apuntó. La empresa entrega sus productos frescos todos los días a 350 clientes. Desde el mes pasado entraron en las cadenas de autoservicios que operan dentro de las YPF.

Uno de los principales problemas de las pymes es tratar con las cadenas de supermercados. El enorme poder de compra de estos comercios pone en desventaja a las pequeñas empresas a la hora de negociar. La estrategia de la sociedad Finca Pilar-Fazenda fue demostrarles que les estaban llevando un buen negocio. Les entregan el producto envasado, se lo ubican en la góndola y, si no lo venden, se lo cambian. Además, los aromáticos tienen una excelente relación entre el espacio que ocupan y su precio de venta, dato que las cadenas valoran.

Ya consolidados en los puntos de venta, el plan de crecimiento se basa en dos premisas. Seguir concientizando a los supermercados de la conveniencia de dedicarle más espacio a sus productos y generar mercado mediante la incentivación de la demanda. El tipo de productos que comercializan apunta a consumidores de alto poder adquisitivo, pero es de uso masivo en Europa. Mediante recetarios y otros tipos de publicidad esperan acelerar el cambio de hábito que afirman se producirá en los consumidores nacionales. ■

er seductor de las góndolas

Los proveedores se quejan de las condiciones que imponen los supermercados, pero no las rechazan pese a que las consideran abusivas porque quedarían fuera del mercado. Las cadenas venden casi 14 mil millones anuales, lo que les permite imponer las reglas de juego.



Los supermercados venden el 80 por ciento de los alimentos, el 70 de los artículos de tocador y más del 30 de los electrodomésticos.

- Trece cadenas de supermercados concentran el 90 por ciento de la facturación del sector, que asciende a unos 14 mil millones de pesos anuales.
- La industria proveedora está constituida por unas 15 mil firmas, algunas de ellas grandes empresas con algún poder de negociación.
- Pero la mayoría son pymes, que deben aceptar las condiciones impuestas por los supermercados.
- Los súper definen ahora las reglas de juego. En los 80 eran los proveedores.
- Las firmas que abastecen a las grandes cadenas se unieron en una cámara para fortalecer su posición de negociación.
- Y denuncian una serie de mecanismos aplicados por los súper que definen como abusos de posición dominante.

das. Según el Código de Comercio las ventas pueden ser en firme o en consignación. Los supermercadistas establecieron un híbrido entre ambas figuras, compran en firme, pero devuelven lo que no venden sin pactarlo previamente.

■ **No devolución de exhibidores.** Ocurre generalmente con aquellos productos que por su naturaleza o por marketing tienen exhibidores especiales o diferenciados de la góndola estándar.

■ **Demoras en la emisión de las órdenes de compra.** Se refiere al lapso que transcurre entre el pacto de la compra y la emisión de la orden, con la consecuente demora en el pago, sobrestock en fábrica o, incluso, pérdida de la producción en el caso de productos perecederos.

■ **Pagos fuera de término.** Los pagos convenidos que oscilan entre los 30 y 90 días suelen extenderse unilateralmente, por situaciones de coyuntura o de las propias finanzas, retroalimentando la reducción de la circulación del capital del proveedor.

■ **Abusos del trabajo de los repositores de góndolas.** Los repositores generalmente son empleados de los proveedores, pero en el interior de los comercios se los obliga a desempeñar tareas extraordinarias, por ejemplo; de limpieza.

■ **Participación compulsiva en campañas publicitarias.** Se efectúan descuentos en las promociones.

■ **Exigencias de retornos.** Según denuncias de los asociados a la cámara, en distintas regiones del país, los gerentes de compras proponen "retornos" sobre las compras de hasta 25 por ciento. Retornos que, dada su magnitud, "no pueden ser desconocidos por los súper", explicitó Lacase.

> **Precios:** "Todo vuelve", podrían decir los ahora poderosos compradores. Durante décadas fueron las firmas proveedores que determinaban los precios.

■ **Ventas por debajo del precio de costo.** Cuando una gran cadena vende el producto de un proveedor por debajo del costo de adquisición, desestructura su cadena de distribución y lo vuelve cautivo.

Los directivos de Capsu explicaron que en muchos de estos casos, la línea que separa el abuso de algunas formas tipificadas en el código penales casi imperceptible, pero el proveedor, por lo general, evita el inicio de acciones judiciales. Sabe que su riesgo es quedar fuera del mercado.

El presidente de Capsu, José Luis Devoto, señaló a este suplemento que los proveedores asumen una involuntaria función financiera. "Aprovechando su poder de contratación –explicó Devoto– operan con capitales de trabajo negativos, muchas veces mayores que su patrimonio". Así, "la compra de activos fijos es también financiada por las deudas asumidas con los proveedores a costo financiero cero", agregó. "Si el 80 por ciento de los alimentos, el 70 por ciento de los artículos de tocador y más del 30 por ciento de los electrodomésticos dependen de la comercialización supermercadista, se tiene la dimensión de cuál es el daño potencial que estas prácticas pueden provocar a la industria argentina", concluyó. ■

MERCADOS

untos
costos"

tos, porque el verdadero poder lo tienen los consumidores. El argumento de las represalias tampoco es verdadero –agregó–. No nos conviene prescindir del producto de determinados proveedores, porque el cliente nos castigaría comprándolo en otro lado, y no solamente dejaríamos de vender ese producto", concluyó el directivo.

Federico Ovejero, director de Wal Mart, sostuvo que "hemos tenido la política de desarrollar alianzas estratégicas con los proveedores con la meta de optimizar costos y trasladar las rebajas al consumidor". Esta alianza se traduce, según Ovejero, en medidas para bajar los costos del supermercado, pero también del proveedor, como por ejemplo la centralización de las operaciones en un solo centro de distribución y la utilización de un software especialmente desarrollado. ■

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HIERBAS ARÓMATICAS

La estrategia de unir fuerzas

POR ROBERTO NAVARRO

Encontrar un nicho de mercado y crear una pyme exitosa para explotarlo aún es posible. La clave está en implementar la estrategia adecuada. En 1996, un odontólogo, Marcelo Teiblum, un contador, Edgardo Teiblum, y el ingeniero agrónomo Felipe Besineau comenzaron a producir hierbas aromáticas: tomillo, orégano, ciboulette, entre otras. La estrategia fue unir su empresa Fazenda, con su campo de producción en Cañuelas, a otra que les brindara lo que ellos no tenían: un buen envase y experiencia en ventas. Con ese objetivo se asociaron con Finca Pilar.

Alejandro Belaga y Diego Radicella, de Finca Pilar, viajaron a las ferias de Holanda y Francia a conocer la última tecnología en envases. La táctica para ganar el paladar de los consumidores fue ingresar primero en los mejores hoteles y restaurantes de Buenos Aires. Luego vinieron las líneas aéreas y empresas de catering. El último y más difícil paso fueron los supermercados. Como sus productos apuntan a consumidores ABC1 –los de mayores ingresos–, hicieron su primera experiencia en la cadena Tanti, cuyas bocas se ubican en los mejores barrios de la zona norte. Una vez que se dieron a conocer en el mercado, entraron a todas las cadenas.

"Entre las dos empresas completamos todo el proceso, desde el plantín hasta el repositor que ubica el producto en góndola", explicó a **Cash** Marcelo Teiblum. "El secreto fue unir nuestras fuerzas. Muchos colegas tienen excelentes productos, pero no saben comercializarlos", apuntó. La empresa entrega sus productos frescos todos los días a 350 clientes. Desde el mes pasado entraron en las cadenas de autoservicios que operan dentro de las YPF.

Uno de los principales problemas de las pymes es tratar con las cadenas de supermercados. El enorme poder de compra de estos comercios pone en desventaja a las pequeñas empresas a la hora de negociar. La estrategia de la sociedad Finca Pilar-Fazenda fue demostrarles que les estaban llevando un buen negocio. Les entregan el producto envasado, se lo ubican en la góndola y, si no lo venden, se lo cambian. Además, los aromáticos tienen una excelente relación entre el espacio que ocupan y su precio de venta, dato que las cadenas valoran.

Ya consolidados en los puntos de venta, el plan de crecimiento se basa en dos premisas. Seguir concientizando a los supermercados de la conveniencia de dedicarle más espacio a sus productos y generar mercado mediante la incentivación de la demanda. El tipo de productos que comercializan apunta a consumidores de alto poder adquisitivo, pero es de uso masivo en Europa. Mediante recetarios y otros tipos de publicidad esperan acelerar el cambio de hábito que afirman se producirá en los consumidores nacionales. ■

LOS FINANCISTAS ESTAN SEGUROS DE QUE LA FED SUBIRA LA TASA

El Efecto 2000 llegó a la City

Las bolsas mundiales no empezaron bien el año. El temor a un alza de la tasa de interés precipitó una pequeña corrida contra los activos de riesgo. El mercado argentino enfrenta difíciles desafíos.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

La City empezó el 2000 con susto. Bastó que el banco de inversión estadounidense Morgan Stanley Dean Witter afirmara en su último informe que la Reserva Federal (banca central estadounidense) subiría hasta un punto la tasa de interés de corto plazo. Y los mercados se derrumbaron, volviendo los temores de un fuerte ajuste de las cotizaciones en Wall Street. En la plaza local creen que el gobierno de Fernando de la Rúa está corriendo una carrera contra reloj. Tiene que bajar el riesgo país lo más rápido posible ante la inminente suba del costo del dinero en los Estados Unidos.

Tanto en Wall Street como en Buenos Aires descuentan que Alan Greenspan, presidente de la FED, subirá la tasa de corto plazo en febrero y en marzo. En lo único que difieren unos y otros es en la magnitud de esa corrección. Algunos, como Morgan Stanley, estiman una suba del 5,5 al 6,5 por ciento anual. Otros, en cambio, apuestan a un alza de medio punto. Sea como fuere, a la Argentina se le encarecerá el costo para tomar deuda. En el 2000, José Luis Machinea precisa que los inversores le presten nada menos que unos 17.500 millones de dólares. Por este motivo, el Gobierno pone todo su empeño en demostrar que podrá cumplir con la meta fiscal de 4500 millones de dólares.

En la City creen que, tras la aprobación del paquete impositivo y del Presupuesto, el próximo desafío que le aguarda a Machinea es lograr un acuerdo con el Fondo Monetario. La ampliación de 2800 a 5000 millones del préstamo contingente les otorgaría una dosis extra de confianza a los financistas internacionales. De esta manera –bajo un escenario de mayor credibilidad por parte de los inversores y con una economía emergiendo del ciclo recesivo–, la principal apuesta de la Alianza es la de convertir al mercado local en el más atractivo de la región.



Los financistas descuentan que Alan Greenspan subirá la tasa en febrero y en marzo.

Capitales: Si Greenspan toma el camino del endurecimiento de la política monetaria, el flujo de capitales hacia América latina será menor al esperado.

Si, como se especula, Greenspan toma el camino del endurecimiento de la política monetaria, el flujo de capitales hacia América latina será menor al esperado, ya que los inversores estarán lo suficientemente motivados como para llevar sus fondos a los más seguros (y también rentables) títulos del Tesoro estadounidense. Y, en ese contexto, la Argentina debería ser capaz de ofrecer activos con rentas atractivas.

Los financistas creen que el reto no es imposible. No obstante, plantean una salvedad: la afluencia de capitales podrá concretarse siempre y cuando el sobresalto de principios de semana en Wall Street haya sido un hecho aislado y no el síntoma de que se viene una caída en picada de la Bolsa neoyorquina. En ese caso, afirman, el 2000 empezará a complicarse.

■ **Mastellone Hermanos** y la francesa **Danone** crearán una nueva compañía para la distribución de quesos y otros productos lácteos. De esta empresa, que comenzará a operar en junio, Mastellone tendrá el 49 por ciento y los franceses, el control. Por otra parte, Mastellone hará un aporte de capital por 110 millones de pesos para reducir deuda de corto plazo.

■ El **Banco Río** cuenta con la mayor red de cajeros automáticos del sistema financiero, un total de 454, un 30,8 por ciento más de los que poseía un año atrás. Le siguen el Galicia (397 cajeros) y el BBV Banco Francés (355). El Provincia de Buenos Aires tiene la red más importante entre las entidades públicas (263).

■ La láctea **Sancor** invertirá 30 millones de pesos en la construcción de una nueva planta en la provincia de Santa Fe. En la fábrica se industrializará un millón y medio de litros de suero diarios provenientes de plantas queseras de la región. La fábrica se empezará a construir en marzo.

ME JUEGO

FERNANDO MEY Analista del Banco Lloyds.

Tasa internacional.
La principal preocupación de los inversores es qué sucederá con la tasa de interés de corto plazo en Estados Unidos. Es muy factible que la Reserva Federal (banca central estadounidense) realice un ajuste a principios de febrero. La duda es si esa alza será de un cuarto o de medio punto. En cualquier caso, la suba de la tasa perjudicará a la Argentina: encarecerá las emisiones de deuda y reducirá el flujo de inversiones.

Perspectivas.
La volatilidad de los mercados continuará debido a los movimientos que se están dando en Wall Street. Precisamente, en la Bolsa de Nueva York se están notando ventas masivas de los papeles del sector tecnológico y los inversores se refugian en las acciones más seguras. Por otra parte, un aumento de la tasa en Estados Unidos aumentaría la posibilidad de un ajuste del índice Dow Jones. Yo descarto que esta corrección vaya a ser brusca.

Panorama interno.
Hay optimismo por la situación de la economía argentina. El gobierno de la Alianza ha tomado la iniciativa y ya tiene aprobado un recorte de gastos en el Presupuesto y la reforma impositiva. Estas leyes constituyeron una buena señal hacia los inversores internacionales ya que ayudarán a cumplir con la Ley de Convertibilidad fiscal. No obstante, los financistas tienen la sensación de que aún falta la aprobación de una verdadera reforma laboral que ayude a disminuir el costo argentino y a incrementar la competitividad de la economía. Un acuerdo con el Fondo Monetario también servirá para aumentar la confianza de los inversores extranjeros. El contexto internacional, a su vez, luce favorable: hay una sensible recuperación de las economías asiáticas, europeas y de Brasil y, en forma paralela, se evidencian aumentos de los commodities.

Recomendación.
La mejor alternativa para el pequeño inversor son los fondos comunes de inversión. A diferencia del año pasado, ahora es un buen momento para invertir en acciones.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Jueves 30/12	Viernes 07/01	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	1.600	1.530	-4.4	-4.4	-4.4
ASTRA	2.130	2.050	-3.8	-3.8	-3.8
BANCO RÍO	6.280	6.000	-4.5	-4.5	-4.5
BANSUD	2.330	2.150	-7.7	-7.7	-7.7
SIDERAR	4.070	4.060	-0.2	-0.2	-0.2
SIDERCA	2.100	2.010	-4.3	-4.3	-4.3
BANCO FRANCÉS	7.900	7.240	-8.4	-8.4	-8.4
BANCO GALICIA	4.970	4.760	-4.2	-4.2	-4.2
INDUPA	0.860	0.835	-2.9	-2.9	-2.9
IRSA	3.240	3.020	-6.8	-6.8	-6.8
MOLINOS	2.330	2.310	-0.9	-0.9	-0.9
PEREZ COMPANC	5.120	4.860	-5.1	-5.1	-5.1
RENAULT	1.100	1.030	-6.4	-6.4	-6.4
TELEFÓNICA	3.070	2.860	-6.8	-6.8	-6.8
TELECOM	6.880	6.500	-5.5	-5.5	-5.5
T. DE GAS DEL SUR	1.880	1.830	-2.7	-2.7	-2.7
INDICE MERVAL	550.470	522.120	-5.2	-5.2	-5.2
INDICE GENERAL	21,227.750	20,273.910	-4.5	-4.5	-4.5

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

	JUEVES 30/12		VIERNES 07/01	
	en $	en u$s	en $	en u$s
	% anual		% anual	
PLAZO FIJO A 30 DÍAS	9.8	7.2	7.7	6.4
PLAZO FIJO A 60 DÍAS	10.0	7.1	9.2	6.6
CAJA DE AHORRO	3.2	3.0	2.9	2.7
CALL MONEY	8.0	7.5	5.8	5.1

Nota: Todos los valores son promedios de mercado. Fuente: Banco Central.

INFLACIÓN

(EN PORCENTAJE)

DICIEMBRE 1998	0.0
ENERO 1999	0.5
FEBRERO	-0.2
MARZO	-0.8
ABRIL	-0.1
MAYO	-0.5
JUNIO	0.0
JULIO	0.2
AGOSTO	-0.4
SEPTIEMBRE	-0.2
OCTUBRE	0.0
NOVIEMBRE	-0.3
DICIEMBRE	-0.1
ULTIMOS 12 MESES:	-1,8

DEPOSITOS

SALDOS AL 05/01 –EN MILLONES–

	EN $	EN U$S
CUENTA CORRIENTE	9.394	814
CAJA DE AHORRO	8.278	5.800
PLAZO FIJO	12.973	38.659
TOTAL $ + U$S	75.918	

Fuente: Banco Central.

RESERVAS

SALDOS AL 05/01 –EN MILLONES–

	EN U$S
ORO Y DIVISAS	25.970
TITULOS	1.413
TOTAL RESERVAS BCRA	27.383

Fuente: Banco Central.

CRECIMIENTO Y EMPLEO EN EE.UU.

A sufrir, que les va bien



BILL CLINTON
Presidente de EE.UU.

POR RAUL DELLATORRE

Lo que es bueno para Estados Unidos puede no serlo para el resto del mundo, especialmente para los países endeudados. Los auspiciosos resultados económicos de la primera economía del mundo en materia de crecimiento y caída del desempleo a fines de 1999 pueden llevar a la Reserva Federal a decidir un aumento en las tasas de interés. Remedio casero para atenuar las presiones inflacionarias, que se traduce fronteras afuera en un aumento del costo del endeudamiento para otros países. El efecto diferencial no sólo está dado por el tamaño de los países, sino en que uno utiliza los instrumentos de política económica para orientar al mercado, mientras otros obedecen simplemente el mandato de éste.

El nivel de desempleo del 4,2 por ciento, que sería el promedio del año recién finalizado, representa para Estados Unidos el punto más bajo de los últimos 30 años. Pero, además, el año terminó con tendencia a la baja, con un índice del 4,1 y una creación de 315 mil puestos de trabajo en diciembre. El Departamento de Trabajo informó además el viernes que la retribución media por hora subió en diciembre el 0,4 por ciento. Todos estos resultados superaron las expectativas adelantadas por los expertos.

En 1998 la desocupación media había alcanzado al 4,5 por ciento. En términos anuales, habría que remontarse hasta 1969 para encontrar una tasa menor a la actual (3,9 por ciento), con la particularidad que en ese año todavía la guerra en Vietnam mantenía a muchos estadounidenses económicamente activos ocupados en oficios bélicos.

Estados Unidos le pudo imponer sus condiciones a la crisis mundial, demostrando una vez más que el actual sistema económico concentra los beneficios en las buenas, pero mucho más en las malas. Incluso al interior del país es evidente la disparidad en los resultados: mientras que la tasa de desocupación entre la población blanca apenas llega al 3,5 por ciento, entre los hispanos residentes en EE.UU. llega al 5,9 y entre los negros, al 7,9 por ciento.

Los analistas financieros no dudan en pronosticar que esta situación se materializará, a comienzos de febrero, en un aumento de los tipos de interés. Alan Greenspan, recién confirmado para presidir el banco central por un cuarto mandato consecutivo, presidirá la reunión del 1° y 2 de ese mes del Comité de Mercado Abierto. La Reserva Federal dejó pasar la oportunidad de subir las tasas el 21 de diciembre, pero los expertos opinan que nada la disuadirá de hacerlo el mes próximo. Para los países que han impuesto un gran sacrificio social para mantener cierto equilibrio fiscal y el cumplimiento de sus compromisos de deuda, podrá significar ver diluidos esos esfuerzos. Así son las leyes de mercado, que unos imponen y otros soportan estoicamente. C

TITULOS PUBLICOS	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Jueves 30/12	Viernes 07/01	Semanal	Mensual	Anual
BOCON I EN PESOS	129.000	131.000	1.6	1.6	1.6
BOCON I EN DÓLARES	130.100	130.100	0.0	0.0	0.0
BOCON II EN PESOS	109.500	110.700	1.1	1.1	1.1
BOCON II EN DÓLARES	127.500	126.800	-0.5	-0.5	-0.5
BONOS GLOBALES EN DOLARES					
SERIE 2017	104.250	103.800	-0.4	-0.4	-0.4
SERIE 2027	94.000	91.900	-2.2	-2.2	-2.2
BRADY EN DOLARES					
DESCUENTO	80.000	79.250	-0.9	-0.9	-0.9
PAR	66.375	64.875	-2.3	-2.3	-2.3
FRB	91.500	90.125	-1.5	-1.5	-1.5

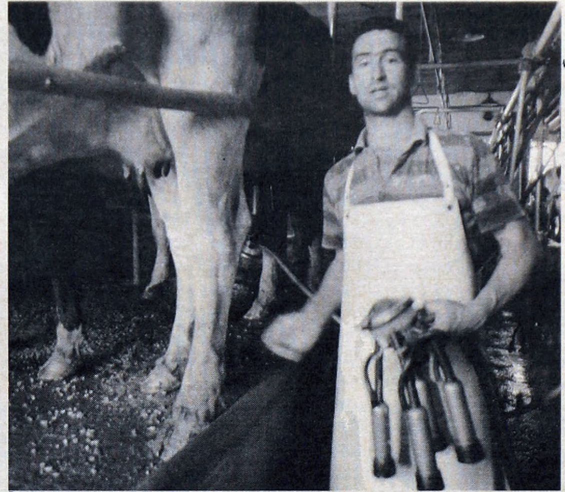
Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Agro POSTAS

■ Las exportaciones de limones argentinos crecieron un 19 por ciento entre febrero y octubre de 1999, en comparación con igual período de 1998. El 92,4 por ciento del volumen comercializado fue de origen tucumano.

■ El director general del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), Oscar Bruni, afirmó su disconformismo con la estructura interna y administrativa que tiene en este momento el organismo y aseguró que la estructura actual "va a ser pulverizada".



Los pagos a los tamberos oscilan entre 10 y 13 centavos por litro.

DEBATE CON LOS INDUSTRIALES

Los tamberos tras un precio sostén

POR ALDO GARZÓN

Los precios al productor se "pincharon" por temor al derrumbe de las compras brasileñas, que no ocurrió. Ahora intentan recuperar valores mediante un acuerdo.

Mientras los productores tamberos están recibiendo precios irrisorios por parte de la industria, que quizás exageró las consecuencias de la devaluación brasileña, el eslabón comercial de la cadena del sector lácteo se sigue quedando con la renta de ambos y el mercado muestra un excedente de 1000 millones de litros de leche que necesitan una rápida colocación. Para evitar mayores quebrantos se han propuesto varias soluciones, aunque algunos las tildan de dirigistas, ya que en estos últimos diez años el "precio sostén" pasó a ser parte de un vocabulario reprobable. Pero es eso, precisamente, lo que están pidiendo las cuatro principales entidades agropecuarias: que se asegure a los tamberos un precio mínimo por su producto y que se cree un fondo que permita ir con la leche más allá del mercado interno y del Mercosur.

Hugo Biolcati, dirigente de la Sociedad Rural y uno de los mayores productores de leche del país, cree que los actuales niveles de 10 a 13 centavos por litro en que se ubican los pagos de la industria son, en parte, consecuencia de que este último sector "remató el producto" ante la perspectiva de menores importaciones por parte de Brasil, algo que realmente no llegó a ocurrir.

Obligar a la industria a que entre en una especie de cartelización para que tenga un discurso coherente es, en todo caso, la primera tarea que se han impuesto estos productores. La otra punta de la cadena, constituida por los supermercados, no participa de estas discusiones. El propio secretario de Agricultura y Ganadería, Antonio Berhongaray, reconoció a **Cash** que, mientras él fue senador, jamás pudo lograr que los supermercadistas se sentaran a dialogar en una misma mesa con los productores y los industriales.

Argentina produce anualmente 10 mil millones de litros de leche, de los cuales 7500 van al mercado interno, 1500 a Brasil y los 1000 millones restantes carecen, por ahora, de destino. En el esquema que maneja Biolcati, la industria debería pagar al productor, en enero y febrero, unos 17 centavos por litro, que se elevarían a 19 en marzo. A partir de ese mes, dice, los productores estarían en condiciones de aportar un centavo por litro para constituir un fondo de 80 o 90 millones de dólares anuales destinado a la promoción de los lácteos argentinos en terceros mercados.

La participación del Estado, en este planteo, se reduciría a homologar los acuerdos de precios mínimos entre los industriales y los tamberos y a establecer una ley para que el aporte al fondo de promoción de lácteos sea obligatorio. Coninagro, Federación Agraria, Confederaciones Rurales Argentinas y la Sociedad Rural le han agregado a todo esto algunas tareas puntuales a cargo del Estado, tales como la eliminación de la retención del IVA que se aplica al sector, la elevación al 15 por ciento de los reintegros por exportaciones fuera del Mercosur y asistencia financiera para los productores con mayores dificultades.

A esos tan ansiados terceros mercados se puede llegar, según Biolcati, con una especie de pool de industriales dedicados a la exportación, siempre que sus acuerdos estén dentro de lo que dispone la Organización Mundial de Comercio. "Australia y Nueva Zelanda solucionaron sus problemas devaluando y la Unión Europea lo hizo aumentando su nivel de subsidios, pero nosotros debemos buscar otras alternativas", señaló. C

E-CASH de lectores

DOLAR DE IMPORTACION

La estabilidad monetaria es un activo social que ha mostrado su alto valor para el ciudadano argentino en forma contundente en las últimas elecciones. Este activo está amenazado por la irresponsable conducta monetaria brasileña, que pone en riesgo nuestra actividad de valor agregado en competencia con la de ellos; que alejan nuevas inversiones en Argentina para el Mercosur y estimula la desinversión de toda actividad que puede ser transferida al otro lado de la frontera.

Un camino que nos lleve a preservar la estabilidad sin aumentar daños a nuestra producción es el de establecer una tasa de cambio adicional sobre productos importados desde mercados que por alguna razón comprobablemente desleal amenacen los nuestros: así, Brasil podría exportar sus bienes a la Argentina a un valor, digamos, 1 u$s = $ 1,27 hasta tanto (si ocurre) sus costos internos hayan compensado el tramo devaluado de su moneda, en decisión corregible por nuestro Ejecutivo semestralmente. Es claramente una política hostil, pero transitoria. No requiere modificar la actual ley de convertibilidad, sino con un agregado particular a la relación bilateral entre Argentina y Brasil y constituye un ejemplo de "política activa" al alcance de nuestra nueva autoridad económica que permitiría reorientar nuestro sector externo a mercados de mayor confiabilidad en la construcción de una economía abierta a todo el mundo y no dependiente de un socio dominante con serios problemas culturales para implementar políticas monetarias coherentes con cualquier mercado común.

Emilio Zerboni
Industrial

Para opinar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA POR ALFREDO ZAIAT

La trampa del optimismo

La idea era cumplir con la orden presidencial de, reconociendo que algo estaba fallando en la comunicación de los actos de gobierno, salir a informar las buenas medidas del primer mes de gestión. El objetivo era contrarrestar el malhumor de la clase media más acomodada afectada por el paquete impositivo, sector social quejoso que sabe transformar en reclamo nacional sus preocupaciones. Y qué mejor noticia para enfrentar a ese grupo de desalmados que lloriquean por aportar a la causa de reducir el déficit fiscal que anunciar algo que alegrará a toda la población. "La recesión ha terminado", sentenció con firmeza José Luis Machinea. Y lo repitió otra vez para que no quedaran dudas, pronosticando que el crecimiento en el 2000 no será menor al 4 por ciento, por encima de todas las estimaciones de los consultores de la city. Pero en esta economía argentina de manta corta cuando se cubre un extremo queda a la intemperie el otro. Después de ese anuncio rutilante del ministro que llenó de orgullo a su equipo por haber cumplido la misión presidencial, dos de sus más estrechos colaboradores empezaron a desesperarse. Habían caído en una trampa de optimismo. Independientemente que la gente les crea que la economía haya empezado a andar, lo que les preocupaba era que al Gobierno se le evaporaba el principal argumento ante los legisladores para impulsar en forma urgente la ley de Emergencia Fiscal. Si ya no hay recesión y el porvenir es venturoso, cuál es el apuro para aprobar un controvertido paquete de leyes, especulan que será ahora la respuesta del Congreso. El Gobierno intentó volver sobre sus pasos y de la última reunión de gabinete se emitieron señales alarmistas.

La frase optimista de Machinea también apuntaba a estructurar una estrategia ante la complicada negociación que se abre con el Fondo Monetario Internacional. Los técnicos del FMI no creen que Argentina crezca más que el 2,5 por ciento y, por lo tanto, exigen un mayor ajuste fiscal e insistirán en una reducción todavía mayor del gasto público. Tirar en la mesa que la economía mejorará por lo menos un 4 por ciento es la forma que encontró Machinea de adelantarle al Fondo que con lo realizado en materia fiscal es suficiente y que se ha hecho acreedor de una ampliación del crédito de contingencia hasta 5000 millones de dólares.

Más allá del devaneo comunicacional, la peor noticia para el equipo económico fue el derrumbe de los mercados bursátiles por el convencimiento de los financistas de que subirá la tasa de interés internacional. En la city no hay dudas de que la Reserva Federal (banca central estadounidense) ajustará para arriba la tasa en su próxima reunión de principios de febrero, y que repetirá un mes después. Tasas empinadas no es un buen escenario para una economía fuertemente endeudada que tiene que salir a buscar en la plaza local y de afuera 17.500 millones de dólares. Y apenas es un deseo que el riesgo país disminuya tanto para compensar el alza de la tasa, tal como se esperanzó Machinea.

¿Y si después de tanto esfuerzo para congraciarse con los financistas, el círculo virtuoso de la economía que debiera comenzar con las medidas fiscales quedara trunco? Los riesgos son dos:

1 La suba de la tasa. Esta exigirá una mayor exigencia fiscal para hacer frente a los intereses de la deuda, al tiempo que disminuirá el ingreso de capitales, flujo de fondos necesario para alimentar una recuperación de la economía en convertibilidad.

2 El fracaso del shock de confianza. El paquete impositivo y el ajuste del gasto público, que vienen a cerrar la brecha fiscal para alentar el ingreso de capitales, que a la vez impulsa la economía, sorprendentemente no mejora el humor de los financistas.

Entonces, sin recrear expectativas favorables, la reforma tributaria puede actuar como freno del nivel de actividad por la caída del consumo más que un factor dinamizador de la economía. C

Des economías

POR JULIO NUDLER

Para que el peso pudiera abandonar el tipo de cambio fijo y flotar, sin provocarle tremendos costos a la economía, debería el país contar con un sistema bancario y un mercado de capitales donde empresas y particulares se financiasen en moneda nacional. Esa es precisamente la situación del yen y de la libra esterlina, dos monedas importantes pero convertidas en solitarios viajeros en un mundo dominado por el dólar y por la ascendente estrella del euro.

Es obvio que la Argentina no navega en esa dirección, y que el masivo endeudamiento en dólares asegura que el partido antidevaluatorio seguirá detentando el predominio. Esto no significa que los costos de mantener el peso atado al dólar no sean también insoportables, pero se expresan de otra manera: alto desempleo, desindustrialización, déficit gemelos. Brasil, que evitó seguir la senda dolarizante, pudo así devaluar exitosamente el real, tornando definitivamente difícil la convivencia en el Mercosur.

Curiosamente, el dólar, que es utilizado como ancla, se depreció fantásticamente frente al resto de los bienes a lo largo del siglo XX. El poder adquisitivo de un dólar en 1999 equivalía al que tenían 5 centavos en el 1900. Sería un error pensar que fue sólo el poderío de la economía estadounidense el que catapultó al dólar a su liderazgo: los períodos de altos déficit externos de la Unión pusieron a disposición del resto de los países enormes cantidades de dólares, con los que se llenaron las reservas y se armaron enormes mercados financieros.

Paralelamente, la política monetaria alcanzaba un esplendor desconocido. Al empezar el siglo XX sólo existían 18 bancos centrales. Ni Estados Unidos ni la Argentina lo habían creado aún. Al finalizar la centuria, los bancos centrales eran 172, aunque la formación de bloques monetarios puede desmontar ese número. El caso argentino es especial: utiliza dos monedas y mancó a su BC. C

EL BAUL DE MANUEL
POR M. FERNANDEZ LOPEZ

Costos argentinos

Cuando era yo muy jovencito y me quería comer el mundo, enseñaba en la facultad el profesor Juan José Guaresti (h), ya un hombre mayor y de trato paternal, de quien en mis fueros internos me burlaba por entender yo que algunas de sus ideas eran disparatadas: él sostenía la importancia de los capitales básicos en una sociedad, entre los que incluía la cultura del pueblo. Como suele ocurrir, a medida que lo fui entendiendo, el profesor falleció. Y hoy veo que era yo el antiguo y aquel profesor el moderno. Mi mente se había formado en la vieja teoría microeconómica, donde todo anda como una máquina ideal, sin fricción. Y era incapaz de captar los innumerables factores que traban el funcionar de los mecanismos económicos. Pruebe, por ejemplo, si Ud. es jubilado y vive en Buenos Aires, lograr ser atendido en un hospital público de la ciudad de Buenos Aires: lo irán pasando de una repartición a otra, cada una a gran distancia de las demás, como si no se hubieran inventado el teléfono, el fax o la computadora, y finalmente se dará por vencido sin haber logrado su propósito. Más le habría valido mentir, decir que viene de Marte y que no tiene obra social. Este ejemplo se repite hasta el infinito, desde llamar a un service doméstico hasta conseguir una habilitación para cualquier cosa, o pretender reequipar su empresa productiva (¿remember el Yomagate?). Aquí cualquier acción que desee realizar es más difícil: es como iniciar un camino tortuoso sembrado de pequeñas *mafias* a todo lo largo. Que un peaje, que una botella de whisky, una atención para los muchachos, etcétera. Son trabas para lograr algo: si a Ud. le sobra dinero y piensa colocarlo en una inversión, tal vez el interés no le compense siquiera la molestia de salir de su casa, hacer los trámites y luego esperar el resultado. Hicks, en 1935, llamó a esos inconvenientes "la molestia" (***the bother***), y con los años el concepto se convirtió en ***costos de transacción***, o suma de inconvenientes que deben computarse al transferir derechos de propiedad. Los desencuentros, la incomunicación, la información imperfecta, bienes mal especificados, pesados o medidos, la ausencia de contratos claros, etcétera. No son tasas de interés, tipos de cambio o impuestos, pero son costos, que algunos perciben como altísimos. A mayores costos de transacción, menor el volumen de las transacciones. Y menor el bienestar que generan las transacciones. C

Descubrimientos múltiples

Los argentinos, como el péndulo, somos extremistas. Tan pronto estamos en la izquierda como en la derecha. En cincuenta años pasamos, de exigir que los tangos se canten en buen castellano y obligar a las "broadcastings" a pasar música nacional, a incorporar en el habla común voces de grueso calibre otrora sólo usadas por camioneros en altercados o situaciones límite, y no escuchar ni ver otra cosa que música y films "made in USA". De creernos inventores de todo –o al menos de todo lo bueno, como el dulce de leche, el colectivo y la birome– a proclamar que en este país de cuarta no es necesario gastar en ciencia y que basta con los inventos que logran los países avanzados. La verdad, en este caso, no está en los extremos sino en un punto intermedio. En Economía, los estudiosos vernáculos alcanzaron logros importantes, no reconocidos en el exterior. En 1801, Cerviño escribió sobre economía espacial, antes que lo hiciera Von Thünen en 1826. En 1918, Sánchez de Bustamante inventó la curva de ingreso marginal, antes que Harrod o Yntema en 1928. En 1919-23, Broggi demostró la existencia de la función de utilidad y la insuficiencia del método de Walras, antes que los trabajos de Zeuthen, Neisser y Stackelberg en 1932-33, o los posteriores de Wald, Arrow y Debreu. En 1941, Barral Souto demostró el teorema de costos comparativos de Ricardo, antes que Samuelson en 1948. El suizo-norteamericano Jürg Niehans, en un sesudo trabajo, analizó por qué algunos descubrimientos quedan ocultos o sin conocer en el resto del mundo, y a la larga obligan a un redescubrimiento. Primero, la comunicación imperfecta, con sus demoras en publicar resultados o no publicarlos, la renuncia a publicar en inglés y las dificultades que plantean las matemáticas en Economía. Segundo, la influencia del medio, tanto los condicionamientos políticos, ideológicos como económicos. Y tercero, la influencia del estado de las artes, que comprende el intentar resolver problemas comunes, el dominio de los mismos instrumentos de análisis y el compartir los mismos paradigmas de análisis económico. Reflexionar sobre cómo estos aspectos han condicionado la investigación en el país, impidiendo o favoreciendo su adelanto, diría mucho sobre cómo funciona la mente argentina, y ello es tanto o más importante que el mero hecho de haber hallado una verdad o construido una herramienta antes que otros. C